



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIOPRODUCTIVOS

TEMA:

LA ASOCIATIVIDAD COMO HERRAMIENTA PARA EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA FABRICACIÓN DE LADRILLOS EN EL CANTÓN CHAMBO PROVINCIA DE CHIMBORAZO.

Trabajo de Investigación (componente práctico para el Examen Complexivo) previo a la obtención del grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos

AUTOR:

Erazo Castillo, José Javier

DIRECTOR

Ing. Leonardo Cuenca Mg.

Ambato – Ecuador

2016

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, JOSE JAVIER ERAZO CASTILLO, declaro ser autor del Examen Complexivo titulado “LA ASOCIATIVIDAD COMO HERRAMIENTA PARA EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA FABRICACIÓN DE LADRILLOS EN EL CANTÓN CHAMBO PROVINCIA DE CHIMBORAZO”, como requisito para optar al grado de “Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los 25 días del mes de Enero de 2017, firmo conforme:

Autor: José Javier Erazo Castillo

Firma

Número de Cédula: 0603023375

Dirección: Febres Cordero 18-48 y Juan de Velasco

Correo Electrónico: jos_erazo@yahoo.es

Teléfono: 0994515454

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación (componente práctico del Examen Complexivo) LA ASOCIATIVIDAD COMO HERRAMIENTA PARA EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA FABRICACIÓN DE LADRILLOS EN EL CANTÓN CHAMBO PROVINCIA DE CHIMBORAZO ” presentado por José Javier Erazo Castillo para optar por el Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos, **CERTIFICO**, que dicho Trabajo de Investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, _____

Ing. Leonardo Cuenca Mg.

CI _____

DIRECTOR

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente Trabajo de Investigación (componente investigativo para el examen Complexivo), como requerimiento previo para la obtención del Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos , son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor

Autor

CI _____

AGRADECIMIENTO

A mi familia que me apoyado en las buenas y en las malas han sido mi inspiración para culminar la carrera profesional y en especial quiero mencionar mi agradecimiento a mi madre por la ayuda obtenida para la culminación de la misma.

Gracias

DEDICATORIA

A mis queridos padres José Erazo y Fabiola Castillo; y mis hijos José y Sebastián quienes me apoyaron en las buenas y en las malas.

José Javier Erazo Castillo

ÍNDICE GENERAL

INDICE DE CONTENIDOS

PORTADA	i
AUTORIZACIÓN DE REPOSITORIO	ii
CERTIFICACIÓN	iii
DECLARACION DE AUTENTICIDAD.....	iv
ÍNDICE GENERAL.....	vii
INDICE DE CONTENIDOS	vii
INDICE DE CUADROS	x
INDICE DE GRÁFICOS	xii
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
SUMMARY	xiv

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

TEMA	1
ANTECEDENTES.....	1
DIAGNÓSTICO	2
Producción de tejas y ladrillos	3
Actividades económicas predominantes	4
Asociación.....	4
JUSTIFICACIÓN	6
OBJETIVOS	7
OBJETIVO GENERAL.....	7
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7

CAPÍTULO II METODOLOGÍA

Nivel de Investigación.-	8
Población y muestra	8
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	8
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	9

Ventajas y Desventajas de la Asociatividad de productores de ladrillo.....	20
--	----

CAPÍTULO III

PRODUCTO

Proceso de fabricación de ladrillos artesanales	22
Compra de tierra y aserrín.....	22
Elaboración del barro	22
Moldeado de los ladrillos.	24
Secado de los ladrillos.....	25
Quema de los ladrillos.....	26
Preparación para la entrega	28
Estudio Financiero	29
Productividad de la fabricación de ladrillos con Asociatividad.....	46
Propuesta	48
Objetivos	48
Objetivo General	48
Objetivos Específicos.....	48
Justificación.....	48
Análisis de Asociatividad.....	49
Políticas de la Asociatividad a la Constitución de la República del Ecuador (2008).....	50
Nivel Organizacional de la Asociatividad de productores de ladrillo del Cantón Chambo	52
Misión y Visión de la Asociación de productores de ladrillo.	52
organigrama Asociatividad	52
Estructura de la Asociación de Productores de ladrillo del Cantón Chambo	53
Matriz para la implementación de la Asociatividad de productores de ladrillo del Cantón Chambo.....	55

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones	56
Recomendaciones.....	57
Bibliografía	58

ANEXOS.....	59
Anexo 1: Formato De Encuesta	60

INDICE DE CUADROS

CUADRO N°1.-	Obtención de materia prima	9
CUADRO N°2.-	Numero de empleados	10
CUADRO N°3.-	Tiempo de dedicación a la fabricación de ladrillos	11
CUADRO N°4.-	Elaboración de ladrillos al mes	12
CUADRO N°5.-	Precio que vende el ladrillo	13
CUADRO N°6.-	Unidad de venta de ladrillo	14
CUADRO N°7.-	Forma de comercialización	15
CUADRO N°8.-	Sujeto a crédito	16
CUADRO N°9.-	Problemas que se presentan al vender el producto	17
CUADRO N°10.-	Asociación comercializadora	18
CUADRO N°11.-	Producción de ladrillos terminada	19
CUADRO N° 12.-	Ventas de ladrillo por año	30
CUADRO N° 13.-	Inversiones en activo fijo	30
CUADRO N° 14.-	Costo y financiamiento	31
CUADRO N° 15.-	Sueldos	31
CUADRO N°16.-	Costo directo promedio	32
CUADRO N° 17.-	Resumen del costo mensual	33
CUADRO N° 18.-	Análisis de los gastos mensuales	33
CUADRO N° 19.-	Estados de Resultados	34
CUADRO N° 20.-	Analisis Vertical	35
CUADRO N° 21.-	Amortización del Crédito	35
CUADRO N° 22.-	Balanes Generales	36
CUADRO N° 23.-	Valor presente neto y tasa interna de retorno	37
CUADRO N° 24.-	Ventas por año	38
CUADRO N° 25.-	Inversiones de activo fijo	38
CUADRO N° 26.-	Costo y financiamiento	39
CUADRO N° 27.-	Sueldos	39
CUADRO N°28.-	Costo directo promedio	40
CUADRO N° 29.-	Resumen del costo mensual	41
CUADRO N° 30.-	Resumen del costo mensual	41

CUADRO N° 31.- Estados de resultados.....	42
CUADRO N° 32.- Amortización del crédito	43
CUADRO N° 33.- Balances Generales.....	44
CUADRO N° 34.- Valor presente neto y tasa interna de retorno	45

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Mapa cantón Chambo	2
Gráfico N° 2	Obtención de materia prima	9
Gráfico N°3	Obtención de materia prima	10
Gráfico N°4	Obtención de materia prima	11
Gráfico N°5	Elaboración de ladrillos al mes	12
Gráfico N°6	Precio que vende el ladrillo.....	13
Gráfico N°7	Unidad de venta del ladrillo	14
Gráfico N°8	Forma de comercialización	15
Gráfico N°9	Sujeto a crédito.....	16
Gráfico N°10	Problemas que se presentan al vender el producto.....	17
Gráfico N°11	Asociación comercializadora	18
Gráfico N°12	Producción de ladrillos terminada.....	19
Gráfico N°13	Flujo grama de la producción de ladrillos artesanales	21
Gráfico N°14	Compra de la tierra negra	22
Gráfico N°15	Mezcla de la materia prima	23
Gráfico N°16	Salida del barro	23
Gráfico N°17	Barro en los moldes.....	24
Gráfico N°18	Moldeado con las manos el ladrillo	24
Gráfico N°19	Retiro del molde	25
Gráfico N°20	Secado del ladrillo.....	26
Gráfico N°21	Secado del ladrillo.....	26
Gráfico N°22	Traslado del ladrillo al horno	27
Gráfico N°23	Leña para el horno.....	27
Gráfico N°24	Quema de ladrillo	27
Gráfico N°25	Quema de ladrillo en el horno	28
Gráfico N°26	Ladrillo terminado.....	29

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTION DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

TEMA: "LA ASOCIATIVIDAD COMO HERRAMIENTA PARA EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA FABRICACIÓN DE LADRILLOS EN EL CANTÓN CHAMBO PROVINCIA DE CHIMBORAZO"

AUTOR: JOSÉ JAVIER ERAZO CASTILLO

TUTOR: ING. MG. LEONARDO CUENCA

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto investigativo consiste en un estudio en el Cantón Chambo donde el 45% de la PEA se dedican a la producción de ladrillos artesanales, tomando en consideración que la composición química de la tierra que es la materia prima principal es muy apropiada para la fabricación de ladrillos, la preventeda a los distribuidos por la falta de acceso a créditos, la carencia de una gestión administrativa financiera empresarial.

Se analizó a través del estudio financiero y la productividad que motivaron el problema de nuestra investigación el VAN y del TIR de una fábrica sin asociatividad y con asociatividad llegando a conclusiones y recomendaciones razón por la cual la propuesta va orientada a la creación de una asociatividad de productores artesanales en el Cantón Chambo surja también como una defensa de clase.

DESCRIPTORES: Producción, Productividad, Asociatividad, Normativa.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTION DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

TEMA: "LA ASOCIATIVIDAD COMO HERRAMIENTA PARA EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA FABRICACIÓN DE LADRILLOS EN EL CANTÓN CHAMBO PROVINCIA DE CHIMBORAZO"

AUTOR: JOSÉ JAVIER ERAZO CASTILLO

TUTOR: ING. MG. LEONARDO CUENCA

SUMMARY

The present research project consists of a study in the Canton Chambo where 45% of the EAP are dedicated to the production of artisanal bricks, taking into consideration that the chemical composition of the land that is the main raw material is very suitable for the manufacture Of bricks, the presale to those distributed by the lack of access to credits, the lack of an administrative financial management business.

It was analyzed through the financial study and productivity that motivated the problem of our research the NPV and the IRR of a factory without associativity and with associativity arriving at conclusions and recommendations reason for which the proposal is oriented to the creation of an associativity of Artisan producers in Canton Chambo also emerges as a class defense.

DESCRIPTORES: Producción, Productividad, Asociatividad, Normativa.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

TEMA

La asociatividad como herramienta para el incremento de la productividad en la fabricación de ladrillos en el Cantón Chambo provincia de Chimborazo.

ANTECEDENTES

Uno de los materiales más importantes que tienen mayor aceptación por albañiles es el ladrillo, siendo una de las principales actividades económicas en el Cantón Chambo que sustentan a las familias como una opción de trabajo para el desarrollo socio económico de la misma, ocupando el segundo lugar de la generación de ingresos de este cantón la fabricación de ladrillos artesanales.

Por lo cual es de vital importancia abordar este proyecto ya que el sector ladrillero se halla en una situación crítica debido a una mala planificación del proceso productivo, falta de capacitación incrementos de gastos por trabajar en forma individual por lo que no consiguen generar un verdadero ingreso por la venta de ladrillos.

Por lo cual la elaboración de este presente trabajo pretende aportar positivamente en el mejoramiento de la productividad a través de la asociación de ladrilleros artesanales puedan comercializar a un precio que represente beneficio para las familias que se dedican por igual y que genere el Buen Vivir.

Se tiene que reflejar el interés de los miembros con el propósito del crecimiento de los mismos y del cantón Chambo.

En Chambo existen familias por tradición y herencia se han dedicado a la fabricación de ladrillos artesanales, no utilizan ningún proceso de maquinaria, utilizan como materia prima principal la arena negra, los fabricantes han terminado la escolaridad, y esta actividad es el sustento de sus familias, La demanda de Ladrillos se encuentra en las ciudades de Riobamba, Ambato, Latacunga principalmente donde tienen un punto de negociación, acceder a los precios más bajos según sea para distribuirlos o para la construcción. Algunas familias cuentan con carro de transporte para trasladar el producto, algunas familias que no ofrecen el transporte de material en muchos casos quedan rezagadas de las ventas, por la competencia, lo que perjudica el beneficio económico y familiar.

DIAGNÓSTICO

Chambo es uno de los primeros asentamientos de la nacionalidad Puruhá ubicados en las llanuras del Monte Leonan, Cubillín y en los márgenes del caudaloso río Chambo, la fecha de cantonización es el 18 de Marzo de 1988, la población es de 12812 habitantes tiene una extensión de 16453.82 ha



Gráfico N° 1 Mapa cantón Chambo

Fuente: IGM. Diseño GAD. Municipal de Chambo. Planificación

Producción de tejas y ladrillos

Una parte de la economía de las familias chambeñas se fundamenta en la explotación minera artesanal de la capa vegetativa en la cabecera cantonal y en las comunidades, tomando en consideración que la composición química de la tierra es muy apropiada para la realización de los ladrillos y de las tejas.

El fomento productivo del ladrillo se base en tres procesos: preparación del material, elaboración del ladrillo y la cadena de comercialización.

Para la elaboración de los ladrillos es necesario realizar la dotación del sitio donde se construye el horno de leña como infraestructura, en el cantón Chambo estos sitios de quemado están ubicados en la cabecera cantonal urbana marginal y en los barrios más cercanos a la urbe.

En el plan de desarrollo de ordenamiento territorial del Cantón Chambo (2016) menciona

Durante el proceso de dotación de la infraestructura adecuada se origina los componentes de negociación del terreno, la construcción o alquiler del horno de leña para quemar los ladrillos; pero existe el problema que sin ningún estudio ambiental son construidos los hornos, generando de esta manera contaminación al aire con el humo que emana en el proceso de quemado durante tres días las 24 horas.

El segundo proceso es la dotación de materia prima siendo la tierra negra o capa arable el componente principal para elaborar los ladrillos, los productores buscan la mejor tierra por sus componentes minerales para el cocido, haciendo que el costo del terreno sufra una sub valoración expresado en el valor de la tierra y el terreno, mientras más profundo sea la capa arable más valor tiene la tierra, la profundidad de los terrenos excavados oscilan entre los 0.30mh hasta un promedio de 5mh. En la cabecera cantonal urbana la capa de apropiada para realizar los ladrillos ya

no existe, pero a través del servicio de transporte de volquetas y maquinaria extraen este mineral desde las comunidades de Guayllabamba y San Francisco que son las zonas rurales donde se puede localizar este tipo de materia prima. Los componentes adicionales para la fabricación de ladrillos son: el aserrín, las trozas de madera de eucalipto y el agua; el aserrín y madera son adquiridos en la cabecera cantonal de Chambo y en la ciudad de Riobamba, como este material proviene de los bosques a nivel provincial y cantonal, ha ocasionado la deforestación y erosión de los terrenos. Con respecto al agua siendo un ingrediente necesario para la mezcla en el sector urbano utilizan el agua de los canales de riego, pero también en algunos casos el agua para consumo humano. (p.196).

Actividades económicas predominantes

La población de Chambo se dedica a tres actividades

1. Producción agrícola, especialmente de hortalizas, frutas, leguminosas y en menor proporción tubérculos y cereales que sirven tanto para el consumo local como para exportarlos a los mercados de Riobamba, Guayaquil y Quito.
2. Producción artesanal de ladrillos y tejas, cuyo producto se destina a la provincia de Chimborazo, especialmente Riobamba, y a Ambato en la provincia de Tungurahua.
3. Producción ganadera lechera destinada tanto al mercado local como a Guayaquil.

Asociación

En la Ley de Economía Popular y Solidaria (2011) menciona:

“Art. 18.- Sector Asociativo.- Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir,

comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.” (P.7).

Voluntad de las personas a unirse para perseguir un mismo fin, objetivo.

Estructura Interna de las Asociaciones

Según la Ley de Economía Popular y Solidaria (2011) en el artículo 19 dice:

“La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.”(pag.7).

Para el funcionamiento de la asociación donde estarán detalladas las funciones de los directivos y de control estará normado en el reglamento de la Ley de Economía Popular y Solidaria.

Debe existir un Administrador, Presidente, Secretario, Junta Directiva y Junta de vigilancia.

Requisitos para obtener personalidad jurídica una asociación ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria deben presentar los documentos en el artículo 6 del RLEPS manifiesta:

- “1. Reserva de denominación;
2. Acta Constitutiva suscrita por los asociados fundadores;
3. Copia de cédula de los directivos;

4. Estatuto social; y,
5. Certificado de depósito del aporte al capital social inicial “(Pag.3)

.

El capital Social de las asociaciones en la Ley de Economía Popular y Solidaria en el artículo 20 manifiesta:

Estará compuesto por las cuotas de admisión de los asociados de carácter no reembolsable, por el resultado de los excedentes.

Cuando han recibido bienes inmuebles en donación, estos no se podrán distribuirse si se disuelve la asociación y se quedara para fines sociales. (p. 7).

JUSTIFICACIÓN

El análisis socio económico de la producción de ladrillos que se pretende aplicar en el cantón Chambo está ubicado a 8 Km. De la ciudad de Riobamba, capital de la provincia de Chimborazo, es la segunda fuente de ingresos de este cantón cuyo producto se destina a la provincia de Chimborazo, especialmente Riobamba, y a Ambato en la provincia de Tungurahua para la construcción de viviendas, edificios, muros.

Tiene un aporte práctico ya que constituye una parte importante en el proceso de análisis se emitirá conclusiones y recomendaciones para el mejoramiento socio productivo de la producción de ladrillos en cuanto debemos mencionar que es una actividad históricamente asentada en la población de Chambo.

De acuerdo a datos que refieren los productores, se elabora alrededor de 1120000 ladrillos al mes de forma artesanal. Esto a pesar de no utilizar al 100% la capacidad instalada total, debido a que la demanda del producto ha bajado y porque se han instalado varias fábricas de ladrillo sin hacer una planificación y análisis de la demanda en el sector.

En cuanto a vialidad, considerada como elemento fundamental de la infraestructura productiva, cuenta con una vía asfaltada de primer orden, que los une con la ciudad de Riobamba (8km)

A pesar de que esta actividad artesanal ocupa a un 45% de la PEA, se deben analizar los impactos que está provocando sobre el medio ambiente, al utilizar la tierra como materia prima para la elaboración de ladrillos.

Mediante el marco teórico se tendrá herramientas y los conceptos necesarios para el desarrollo del análisis socio económico de la producción de ladrillos la investigación contribuirá al mejoramiento de la producción de ladrillos artesanales

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Estudiar la asociatividad como herramienta para el incremento de la productividad en la fabricación de ladrillos en el Cantón Chambo provincia de Chimborazo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las ventajas y desventajas del proyecto de asociatividad para las familias productoras de ladrillos en el Cantón Chambo.
- Calcular el nivel de productividad con y sin la asociatividad de los productores artesanales de ladrillo.
- Evaluar la actividad financiera del proyecto

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

El enfoque que predomina es el enfoque cuantitativo

La modalidad básica de investigación es la de Campo; con apoyo bibliográfica documental.

Nivel de Investigación.-

Descriptivo.- Con esta investigación nos permite determinar las características fundamentales del problema de estudio, es decir como es y cómo se está presentando en el sector

Población y muestra

De los datos obtenidos por el GAD DE CHAMBO se obtiene que el universo que se dedica a la fabricación de ladrillos artesanales es de 700, de estos se debería realizar encuestas a 248 fabricantes de ladrillo para obtener un intervalo de confianza de 95% y un margen de error del 5% aplicando muestreo aleatorio simple para muestras finitas cuya fórmula es:

$$n = \frac{Npqz^2}{(N - 1)e^2 + z^2pq}$$

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Para la recolección de datos se utilizará la Observación y Análisis utilizaremos la modalidad de investigación de campo y bibliográfica, el cuestionario que agrupa una serie de preguntas a los investigado.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

PREGUNTA 1.- ¿La tierra negra que utiliza para obtener la materia prima es?

CUADRO N°1.- OBTENCIÓN DE MATERIA PRIMA

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Propia	37	15%
Comprada	203	82%
Concesionada	8	3%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

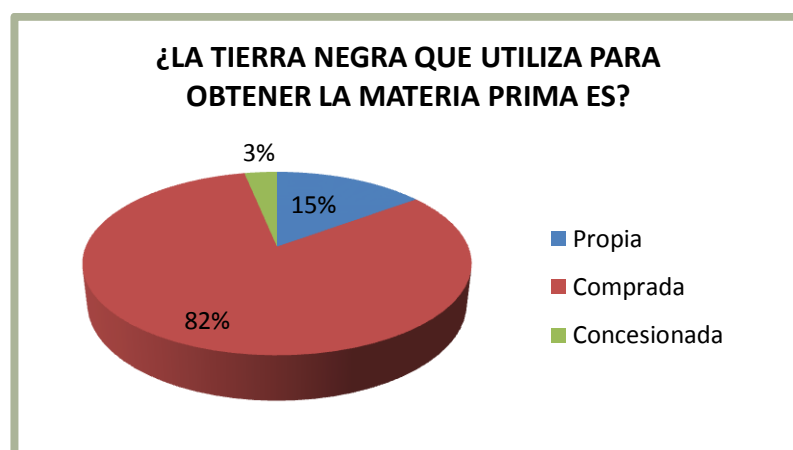


Gráfico N°2 Obtención de materia prima

Análisis

En el cantón Chambo el 82% de la tierra negra materia prima son comprados en la parte rural ya que en los terrenos propios existe un deterioro de la tierra negra que por varias décadas de año han ido explotando, el 15% de la tierra negra son propios, y el 3% son concesionados.

PREGUNTA 2.-¿Cuántos empleados trabajan con usted?

CUADRO N°2.- NUMERO DE EMPLEADOS

EMPLEADOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
De 0 a 2	155	63%
De 3 a 5	65	26%
De 6 a 8	28	11%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

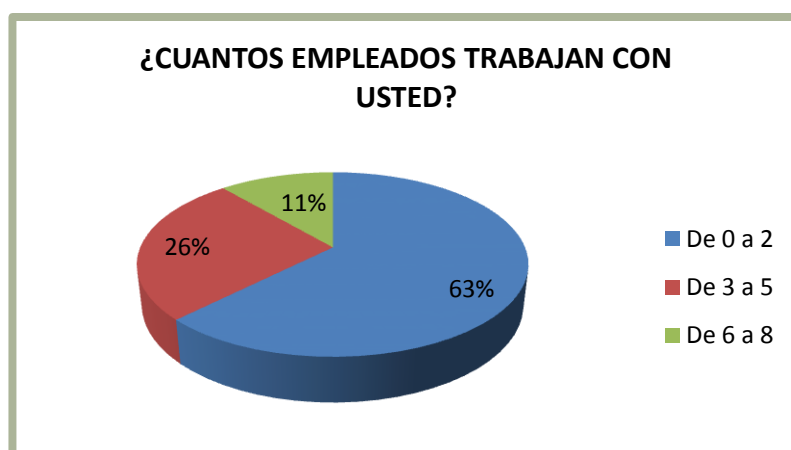


Gráfico N°3 Obtención de materia prima

Análisis

Del 100% de los fabricantes de ladrillos manifiestan que el 63% utiliza el rango de 0 a 2 trabajadores, que utilizan trabajadores temporales los que ya tienen años en la producción de ladrillos artesanales. El 26% utilizan trabajadores del rango de 3 a 5; el 11% utilizan trabajadores del rango de 6 a 8. Por lo tanto se puede determinar que en su mayoría minimizan la mano de obra.

PREGUNTA 3.-¿ Usted desde qué tiempo se dedica a la producción de ladrillo?

CUADRO N°3.- TIEMPO DE DEDICACIÓN A LA FABRICACIÓN DE LADRILLOS

AÑOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
De 0 a 3 años	17	7%
De 4 a 7 años	53	21%
De 8 a 11 años	73	30%
De 12 a 15 años	105	42%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

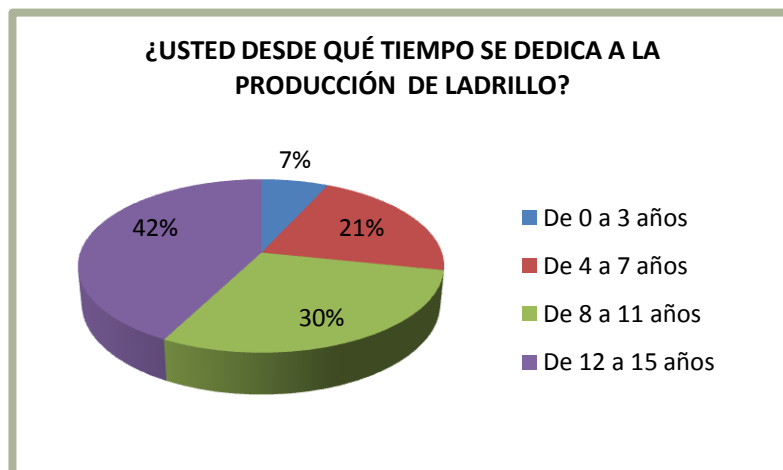


Gráfico N°4 Obtención de materia prima

Análisis

Del 100% de los fabricantes de ladrillo el 42% tiene de 12 a 15 años que aprenden el oficio los hijos de los padres, el 30% tiene de 8 a 10 años, el 21% y el 7% que son los nuevos emprendedores.

PREGUNTA 4.-¿Cuántos ladrillos fabrica al mes?

CUADRO N°4.- ELABORACIÓN DE LADRILLOS AL MES

LADRILLOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
De 4000 - 6999	2	1%
De 7000 - 9999	106	43%
De 10000 - 12999	56	23%
De 13000 - 15999	63	25%
De 16000 - 18999	21	8%
De 19000 - 21999	0	0%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

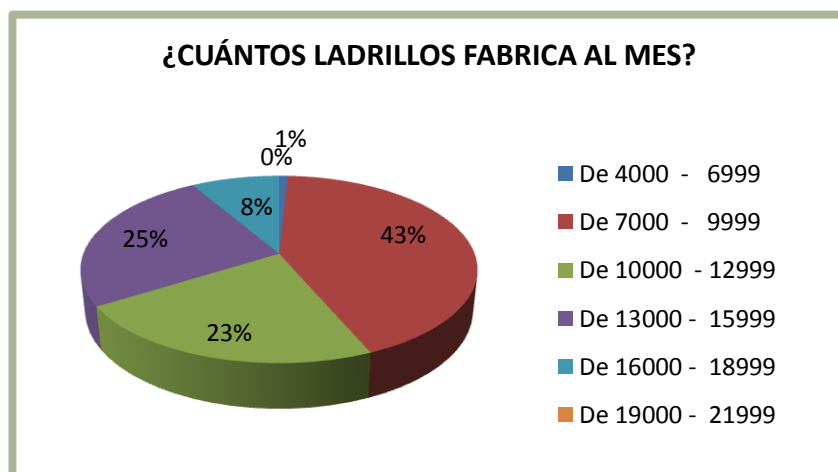


Gráfico N°5Elaboración de ladrillos al mes

Análisis

Del 100% de los fabricantes de ladrillo manifiestan que un 43% tiene una producción de ladrillos de 7000 a 9999 mensual, mientras que el 25% tiene una producción de ladrillos de 13000 15999 mensual; el 23% tienen una producción de 10000 a 12999 mensual; el 8% tiene una producción de ladrillos de 16000 a 18999 mensuales; el 1% tienen una producción de 4000 a 6999 mensuales, esto se debe principalmente a que la mayoría de los productores no cuentan con hornos adecuados ni muy grandes para producir en mayor cantidad.

PREGUNTA 5.-¿Cuál es el precio unitario que vende el ladrillo?

CUADRO N°5.- PRECIO QUE VENDE EL LADRILLO

PRECIO	CANTIDAD	PORCENTAJE
\$ 0,100	145	58%
\$ 0,110	63	25%
\$ 0,120	40	16%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo



Gráfico N°6Precio que vende el ladrillo

Análisis

Del 100% de los fabricantes de ladrillos el 59% venden a diez centavos porque realizan una pre-venta con los distribuidores de ladrillos por no tener acceso a créditos inmediatos para la producción de los mismos, el 25% comercializan a once centavos para poder competir, y el 16% vende el ladrillo a doce centavos.

PREGUNTA 6.-¿Cuál es la forma de venta del ladrillo?

CUADRO N°6.- UNIDAD DE VENTA DE LADRILLO

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Por Unidad	0	0%
Por Ciento	21	8%
Por Millar	227	92%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

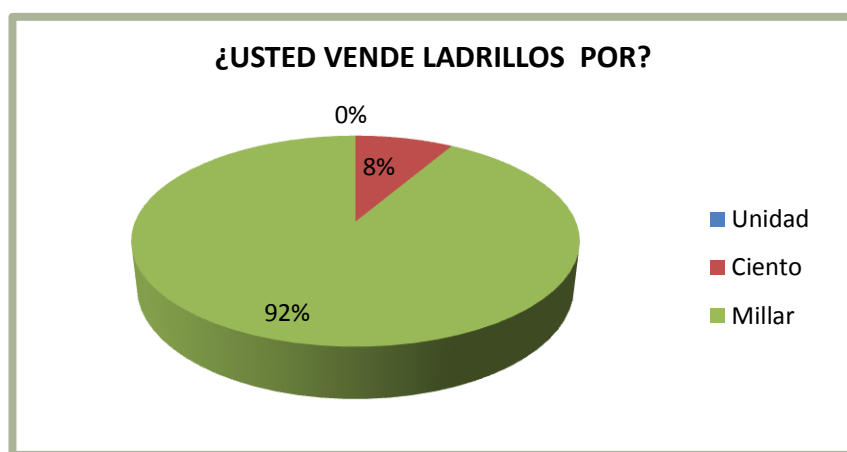


Gráfico N°7Unidad de venta del ladrillo

Análisis

Del 100% de los fabricantes de ladrillos El 92% comercializan por miles los ladrillos los principales clientes son los constructores de edificios, casas, etc. el 8% vende por cientos por la competencia a clientes que necesitan hacer mantenimientos de sus casas.

PREGUNTA 7.-¿Por lo general a cuál vende su producción de ladrillos?

CUADRO N°7.- FORMA DE COMERCIALIZACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Al Consumidor	42	17%
Al Intermediario	204	82%
Otros	2	1%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

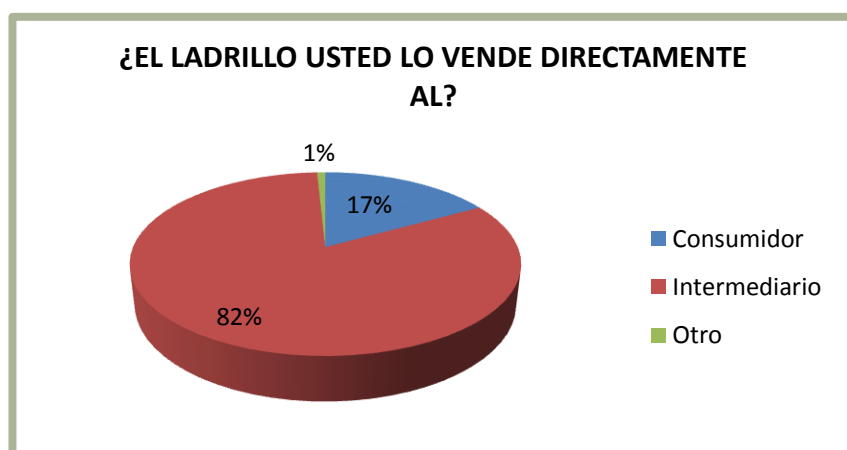


Gráfico N°8 Forma de comercialización

Análisis

Del 100% de los productores de ladrillos el 82% venden al intermediario porque realizan pre ventas por la falta de créditos inmediatos también para no pagar el transporte de los mismos lo que le restaría de sus beneficios económicos el 17% venden a los clientes que son los constructores ya que cancelan al contado.

PREGUNTA 8.-¿Usted es sujeto de crédito de alguna institución?

CUADRO N°8.- SUJETO A CRÉDITO

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Bancaria	18	7%
Cooperativa	21	8%
Otro	209	84%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

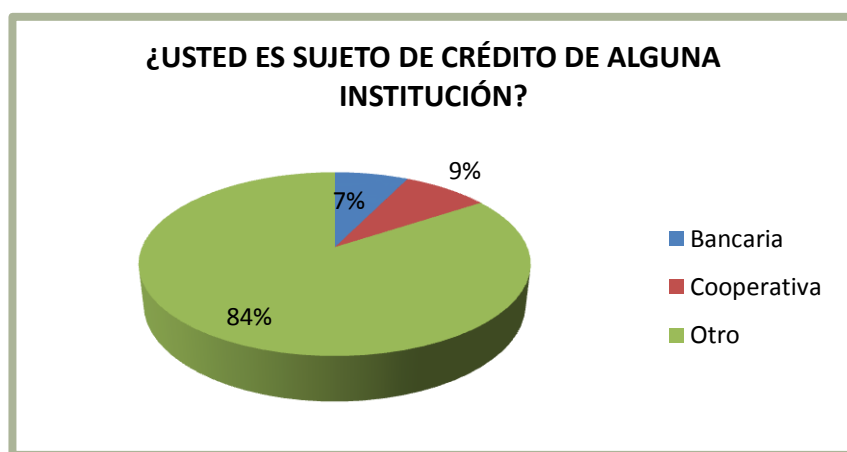


Gráfico N°9 Sujeto a crédito

Análisis

Del 100% de los fabricantes de ladrillo el 84% no tienen acceso a créditos inmediato de alguna institución financiera, realizan pre-ventas a los intermediarios con buenos descuentos, y en ocasiones les piden prestado a terceras personas con una tasa de interés muy elevado. El 9% tiene acceso a alguna cooperativa de ahorro y crédito a fabricantes que venden a los clientes de contado, el 7% tienen acceso a un crédito en el banco a fabricantes de ladrillo que tienen como respaldar las garantías del crédito y tienen otros ingresos de otras actividades.

PREGUNTA 9.- ¿Para la venta de los ladrillos que dificultades regularmente se presenta?

CUADRO N°9.- DIFICULTADES AL VENDER EL PRODUCTO

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
En lo económico	40	16%
En el transporte	57	23%
En los insumos	151	61%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

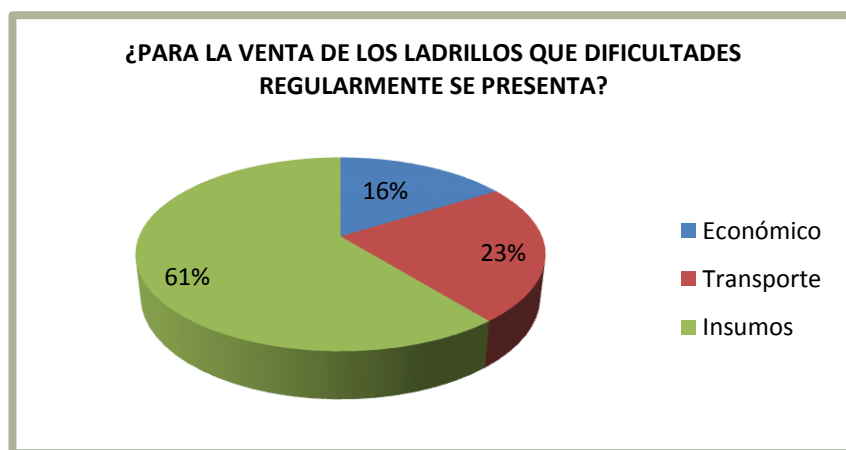


Gráfico N°10 Problemas que se presentan al vender el producto

Análisis

Del 100% de los productores de ladrillos el 61% los problemas más frecuente es el de las tareas de leña para la quema de los ladrillos, la madera es escasa no se la puede conseguir con facilidad, y muy altos costos. El 23% al transporte de los ladrillos ya que deben invertir mucho para la compra de un camión, la mayor parte de los productores venden a los intermediarios que si tienen el medio de transporte. El 16% tienen problemas en la parte financiera por no tener acceso al crédito o porque se endeudaron al chulco.

PREGUNTA 10.- ¿Conoce usted que asociándose puede tener mejores beneficios económicos?

CUADRO N°10.- ASOCIACIÓN COMERCIALIZADORA

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	215	87%
NO	33	13%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo



Gráfico N°11 Asociación comercializadora

Análisis

Del 100% de fabricantes de ladrillos, el 87% dicen que pueden mejorar financieramente con la asociatividad de los productores que los respalde en la defensa de clase ante las autoridades de turno además solicitando se ponga un solo precio de venta del ladrillo para que existe una sana competencia, con el objetivo de que sea rentable la producción de ladrillo y así puedan ganar todos los productores. El 13% dicen que la asociatividad no mejorara su economía por intereses de los directivos y por qué no están acostumbrados al cumplimiento de las obligaciones que deberán hacer con la asociatividad y están en desacuerdo con las aportaciones que deberían aportar.

PREGUNTA 11.- ¿Cuándo esta lista toda la producción de ladrillos que hace con la misma?

CUADRO N°11.- PRODUCCIÓN DE LADRILLOS TERMINADA

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Almacena	97	39%
Comercializa	151	61%
TOTAL	248	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo



Gráfico N°12 Producción de ladrillos terminada

Análisis

Del 100% de los productores de ladrillos el 61% dan a conocer que ellos luego de efectuar el proceso de producción de los ladrillo no almacenan sino que inmediatamente lo comercializan, el 39% dicen que lo almacenan por la demanda ha bajado por los problemas económicos del país el sector de la construcción se ha restringido por la falta de liquidez, a veces almacenan hasta un mes y medio por la falta de compradores al precio normal del ladrillo.

Ventajas y Desventajas de la Asociatividad de productores de ladrillo

Ventajas

Como resultado de la entrevista hecha a los productores de ladrillo artesanales del Cantón Chambo se ha encontrado las siguientes ventajas de la asociatividad:

- La fijación de un igual precio en la venta de los ladrillos dará lugar a una sana competencia entre los productores de ladrillo.
- La mayor parte de venta del ladrillo se lleva el intermediario, con la asociatividad se llegará la mayor parte de venta al consumidor para que la rentabilidad se quede en el productor artesanal de ladrillos.
- Acceso a créditos inmediatos y a tasas razonables lo que impedirá que se endeuden al chulco con intereses muy altos o intermediarios con grandes descuentos en el precio de venta del ladrillo.
- Disminución de costos en la compra de insumos en grandes cantidades para los asociados.
- Tener un reconocimiento formal de su actividad.
- Control de gastos que se necesita para la fabricación de ladrillos en el Cantón Chambo.

Desventajas

- Los asociados no están acostumbrados al cumplimiento de deberes y obligaciones.
- Estar en desacuerdo con las aportaciones que deben hacer los asociados a la institución.
- Por los intereses propios de los directivos y no por lo de los asociados.

CAPÍTULO III

PRODUCTO

FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN DE LADRILLOS

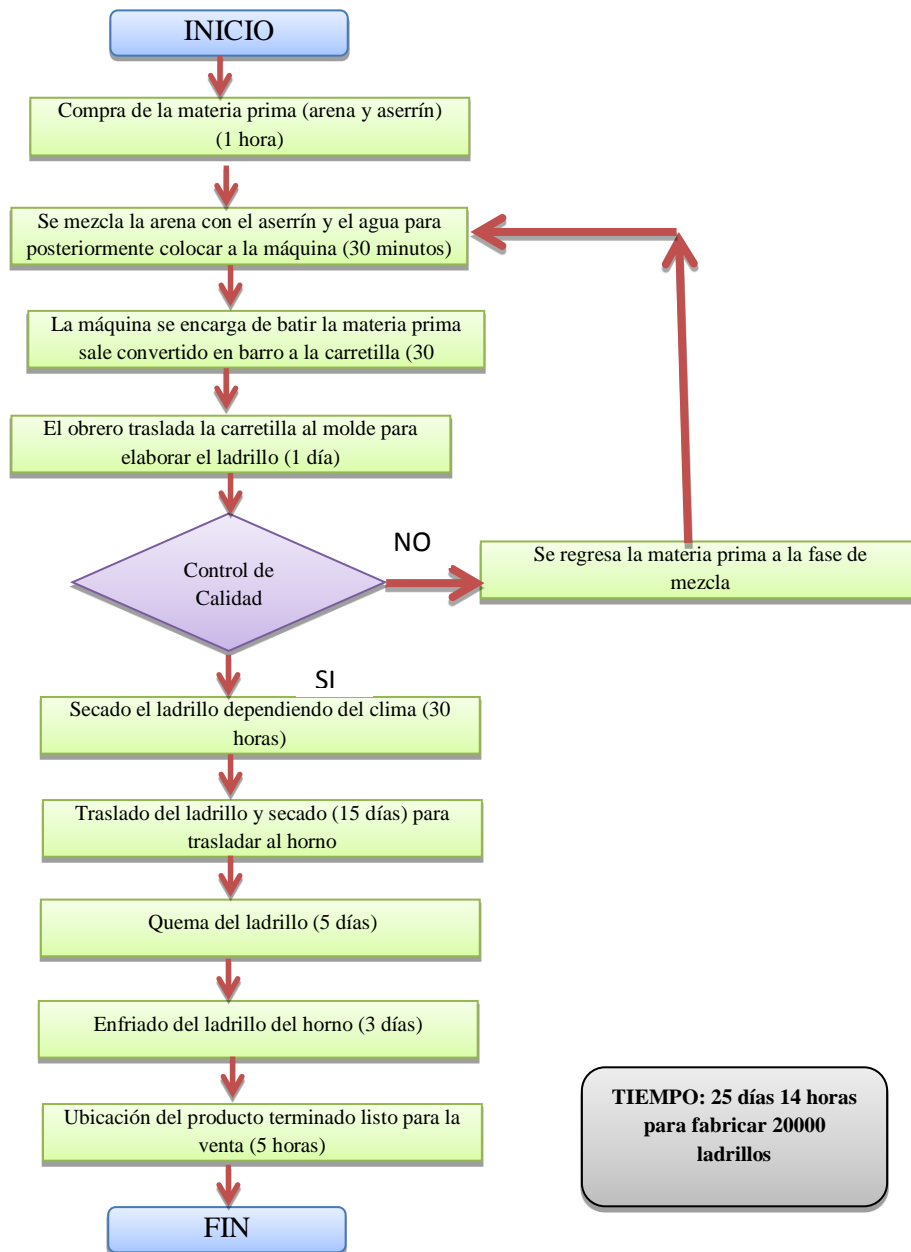


Gráfico N°13 Flujo grama de la producción de ladrillos artesanales

Proceso de fabricación de ladrillos artesanales

Compra de tierra y aserrín

La compra de tierra se lo realiza sacando adecuadamente tierra negra de un terreno que es de precio promedio de \$ 30 la volqueta de 8 m³. Alcanza 2800 ladrillos



Gráfico N°14 Compra de la tierra negra

El aserrín se lo compra en un aserradero, este puede ser en cualquier parte del país (preferentemente de confianza del fabricante de ladrillo) que es de precio promedio de \$ 280 alcanza para 40000 ladrillos.

El agua se proporciona de una acequia que tiene un costo de \$ 0

Elaboración del barro

Las materias primas como la tierra el aserrín se mezclan por medio de azadones y palas, previo cernido, las personas que están trabajándolos mismos que perciben un salario de \$ 25 por la elaboración de 1000 ladrillos



Gráfico N°15 Mezcla de la materia prima

A la mezcla de las materias primas se le agrega agua de dos a tres ocasiones, y luego se traslada a la maquinaria para que salga el barro cuando no tienen maquinaria el obrero alquila a \$5.00 la maquinaria cada 1000 ladrillos.



Gráfico N°16 Salida del barro

Moldeado de los ladrillos.

Una vez que el barro salga de la maquinaria los obreros les trasladan en carretillas a los moldes de ladrillo. En forma manual rellenan los moldes.



Gráfico N°17 Barro en los moldes



Gráfico N°18 Moldeado con las manos el ladrillo

El siguiente paso es el retiro del molde rociando agua para mayor facilidad de desprendimiento del molde del ladrillo y así hasta terminar con los 2000 ladrillos.



Gráfico N°19 Retiro del molde

Secado de los ladrillos

Tienen que esperar por los ladrillos hasta que se pueda manipular luego de eso se les trasladan a un expuestos al sol para su posterior secado (hay que depender del clima, en la época de invierno se sitúan en lugares).



Gráfico N°20 Secado del ladrillo



Gráfico N°21 Secado del ladrillo

Quema de los ladrillos

En este caso el propietario de la fábrica de ladrillos artesanales tiene horno propio, la tarea de leña cuesta \$ 14 cada una, utilizándose 10 tareas de leña por cada quema dando un costo de \$ 140; el proceso de quema del ladrillo dura cinco días la quemada y tres días la enfriada.



Gráfico N°22Traslado del ladrillo al horno



Gráfico N°23 Leña para el horno



Gráfico N°24 Quema de ladrillo

Se arman túneles para la colocación de las tareas de leña donde se prende por lo regular con diesel, luego se retroalimentan los túneles con más tareas de leña, por último se cierran cada túnel dejando que el proceso de quema de ladrillos continúe

por sí solo. El procedimiento se hará hasta que el fuego alcance la parte superior del horno y es ahí cuando ya están terminados los ladrillos de cocer.



Gráfico N°25 Quema de ladrillo en el horno

Preparación para la entrega

Cuando ya está casi o en su totalidad fríos se comienza desde la parte superior a sacar los ladrillos hasta llegar a su totalidad de vaciado del horno o de acuerdo al pedido del cliente.



Gráfico N°26 Ladrillo terminado

ESTUDIO FINANCIERO

Estudio en la fábrica artesanal de ladrillos del señor Ricardo Reino en el Cantón Chambo provincia de Chimborazo haciendo una comparación con el proyecto de asociatividad, en primera instancia se estudiará la producción de 20000 ladrillos mensuales dando un total de 240000 ladrillos al año a un precio de venta de \$0.10 centavos por ladrillo, ya que los distribuidores de ladrillo antes de la fabricación pagan por adelantado por la producción provocando descuentos en el precio del ladrillo, este estudio se hace para 5 años.

CUADRO N° 12.- VENTAS DE LADRILLO POR AÑO

EMPRESA: LADRILLOS SR . RICARDO REINO	
VENTAS POR AÑO	

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
VOLUMEN DE VENTAS		240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
PRECIO USD		0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
VENTAS (MILES USD)		24.000	24.000	24.000	24.000	24.000

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

Se hace un estudio de la inversión de activos fijos el cálculo de la depreciación anual como muestra al cuadro siguiente

CUADRO N° 13.- INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

INVERSIONES ACTIVO FIJO (MILES DE USD)								
Concepto de la Inversión	Total Inversión	Producc	Adm.	Ventas	% Dep.	DEP. ANUAL		
						Gastos Prod	Gastos Adm	Gastos Vtas
TERRENO E INSTAL.		100.0%	0.0%	0.0%				
Construcción del Horno	2.00	2.00	0.00	0.00	5%	0.10	0.00	0.00
Gstos de Instalación	0.15	0.15	0.00	0.00	5%	0.01	0.00	0.00
SUMA	2.15	2.15	0.00	0.00		0.11	0.00	0.00
MAQUI. Y EQUIPO		100.00%	0.00%	0.00%				
Mezcladora de Barro	0.70	0.70	0.00	0.00	10%	0.07	0.00	0.00
Carretillas	0.04	0.04	0.00	0.00	10%	0.00	0.00	0.00
Herramientas Varias	0.10	0.10	0.00	0.00	10%	0.01	0.00	0.00
SUMA	0.84	0.84	0.00	0.00		0.08	0.00	0.00
EQUIPO DE OFICINA		0.00%	80.00%	20.00%				
ESCRITORIOS	0.50	0.00	0.40	0.10	10%	0.00	0.04	0.01
SILLAS	0.50	0.00	0.40	0.10	10%	0.00	0.04	0.01
SUMA	1.00	0.00	0.80	0.20		0.00	0.08	0.02
TOTAL	3.99	2.99	0.80	0.20		0.19	0.08	0.02

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 14.- COSTO Y FINANCIAMIENTO

	MILES U.S.D.	%
ACTIVOS FIJOS	3.99	86%
CAPITAL DE TRABAJO	0.67	14%
COSTO TOTAL	4.66	100%
CAPITAL PROPIO	0.50	11%
DEUDA LARGO PLAZO	4.16	89%
FINANCIAMIENTO TOTAL	4.66	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 15.- SUELDOS

SUELDOS (EN USD)					
Puestos	Número	Sueldo Promedio	Total Sueldos	Sueldos Admin	Sueldos Ventas
Gerente	1	460.00	460.00	460.00	
SUMAS	1	460.00	460.00	460.00	0.00

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N°16.- COSTO DIRECTO PROMEDIO

COSTO DIRECTO PROMEDIO
(EN USD)

No. Turnos	Produc Mensual	Mano de Obra		Total M.O	Arena		Aserrín		Leña		Total Materia Prima	Costo Directo Total	Costo Unitario (\$)
		Calificas			M3	V/U	M3	V/U	TAREA	V/U			
		CANT	500		8	30	15	280	1	14			
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	214	0.5	140	10	140	494	994	0.05
12	240000												
PromMensual %		1	500 50.29%	500 50.29%	7	214 21.55%	1	140 14.08%	10	140 14.08%	354 49.71%	854 100.00%	0.0497
CosUniProm			0.025	0.025		0.011		0.007		0.007	0.025	0.05	

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 17.- RESUMEN DEL COSTO MENSUAL

RESUMEN DE COSTOS MENSUAL		
	U.S.D.	%
M.O.D.	500	50.29%
MATERIA		
PRIMA	494	49.71%
Arena	214	21.55%
Aserrin	140	14.08%
Leña	140	14.08%
TOTAL COSTOS	994	100.00%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 18.- ANÁLISIS DE LOS GASTOS MENSUALES

ANÁLISIS DE GASTOS MENSUALES (DOLARES)				
CONCEPTOS		GTOS. PROD.	GASTOS	GASTOS
	F o V	1 TURNO	ADMON.	VENTA
Energía Eléctrica	F	12.00		-
Sueldos	F	-	460.00	-
Otros	F	100.00		-
TOTAL FIJOS		112.00	460.00	0.00
TOTAL FIJOS ANUALES EN MILES USD		1.34	5.52	0.00
Energía Eléctrica	V	18.00	50.00	
Cargadores	V	180.00		
LUBRICANTES	V	0.00		
Mantenimiento	V	30.00		
Agua	V	15.00		
TOTAL VARIABLES		243.00	50.00	0.00
TOTAL VARIABLES ANUALES EN MILES		2.92	0.60	0.00
TOTAL		355.00	650.00	0.00
TOTAL ANUALES EN MILES USD		4.26	6.12	0.00

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 19.- ESTADOS DE RESULTADOS

<p align="center">ESTADO DE RESULTADOS MILES DE DOLARES</p>

Conceptos\Años	0	1	2	3	4	5
Ventas en Unidades	0.0	240,000.0	240,000.0	240,000.0	240,000.0	240,000.0
Precio (Miles \$)	0.0	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001
Ventas Netas	0.0	24.0	24.0	24.0	24.0	24.0
Costo Directo	0.0	11.9	11.9	11.9	11.9	11.9
Gastos de Producción	0.0	4.26	4.26	4.26	4.26	4.26
Depreciación	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Costo de Ventas	0.0	16.4	16.4	16.4	16.4	16.4
Utilidad Bruta	0.0	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6
Gtos Administración	0.0	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1
Gastos Venta	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Depreciaciones	0.0	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Gastos de Operación	0.0	6.2	6.2	6.2	6.2	6.2
Utilidad de Operación	0.0	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4
Gastos Financieros	0.0	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1
Utilidad Antes de Imp y Par	0.0	0.8	0.9	1.0	1.2	1.3
Partic. Trabajadores	0.0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
Utilidad Antes de Imp. Renta	0.0	0.6	0.8	0.9	1.0	1.1
Imp. Renta Ejercicio	0.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
UTILIDAD NETA	0.0	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 20.- ANALISIS VERTICAL

AÑOS	1	2	3	4	5
V.N.	100%	100%	100%	100%	100%
C.V.	68%	68%	68%	68%	68%
G.OP.	26%	26%	26%	26%	26%
G.FIN	3%	2%	1%	1%	0%
U.N.	2%	2%	3%	3%	4%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 21.- AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

AMORTIZACION DEL CREDITO
MILES DE DOLARES

CONCEPTOS/AÑOS	0	1	2	3	4	5
CREDITO AL INICIO	4.2	4.2	3.3	2.5	1.7	0.8
PAGO CAPITAL	0.0	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
CREDITO AL FINAL	4.2	3.3	2.5	1.7	0.8	0.0
CREDITO PROMEDIO	4.2	3.7	2.9	2.1	1.2	0.4
PAGO INTERESES	0.0	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1
PAGO COMISION	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
GASTOS						
FINANCIEROS	0.0	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 22.- BALANES GENERALES

BALANCES GENERALES						
MILES DE DOLARES						
CONCEPTOS/AÑOS	0	1	2	3	4	5
<i>ACTIVO CIRCULANTE</i>						
CAJA Y BANCOS	0.7	(0.2)	(0.2)	(0.0)	0.2	0.5
CLIENTES	0.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
INVENT. MAT. PRIMAS	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
INV. PROD. TERM.	0.0	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
TOTAL A. CIRCULANTE	0.7	1.1	1.2	1.3	1.5	1.9
<i>ACTIVO FIJO:</i>						
TERRENO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CONSTRUCCIONES	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
MAQUINARIA Y EQUIPO	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
GASTOS DE INSTALACIÓN	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
EQUIPO DE TRANSPORTE	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EQUIPO DE OFICINA	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
SUBTOTAL	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
DEPREC. ACUM.	0.0	(0.3)	(0.6)	(0.9)	(1.2)	(1.5)
TOTAL ACTIVO FIJO	4.0	3.7	3.4	3.1	2.8	2.5
TOTAL ACTIVO	4.7	4.8	4.6	4.4	4.4	4.4
PASIVO CORTO PLAZO						
CREDITOS BANCARIOS	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.0
PTU POR PAGAR	0.0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
ACREEDORES						
PROVEEDORES	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
IMPUESTO S/LA RENTA	0.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
TOTAL PASIVO CP.	0.8	1.3	1.4	1.4	1.5	0.7
CREDITOS LARGO PLAZO	3.3	2.5	1.7	0.8	0.0	0.0
TOTAL PASIVO	4.2	3.8	3.0	2.3	1.5	0.68
CAPITAL CONTABLE						
CAPITAL SOCIAL	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
RESERVA LEGAL	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.3
UTILIDAD ACUMULADA	0.0	0.0	0.4	0.9	1.4	2.1
UTIL. DEL EJERCICIO	0.0	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9
TOTAL CAPITAL	0.5	1.0	1.6	2.2	2.9	3.7
PASIVO + CAPITAL	4.7	4.8	4.6	4.4	4.4	4.4
DIFERENCIA ACT-PAS-CAP	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
% DE RESERVA:	10.00%					
ACUMULACIÓN DE UTILIDADES	0.0	0.5	1.1	1.8	2.6	3.5
ACUML. DE DIVID.	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.3

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 23.- VALOR PRESENTE NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO

VALOR PRESENTE NETO (VPN) Y TASA INTERNA DE RETORNO
(TIR)
MILES DE DOLARES

CONCEPTOS/AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad Neta	0.0	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9
+Depreciaciones	0.0	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
+Gastos Financieros	0.0	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1
-Increm. Del Activo Fijo	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
-Increm. Variac Capital Trabajo	0.5	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Subtotal	(4.5)	0.4	1.4	1.3	1.3	1.2
Recuperac. Acti Fijo						1.5
Recuperaci. Capital de Trabajo						1.6
FLUJO NETO	(4.5)	0.4	1.4	1.3	1.3	4.3
VALOR PRESENTE NETO						VPN
1) Con tasa del	5.0%					2.7
2) Con tasa del	16.0%					0.5
3) Con tasa del	15.0%					0.6
4) Con tasa del	20.0%					(0.1)
5) Con tasa del	30.0%					(1.2)
6) Con tasa del	40.0%					(1.9)
7) Con tasa del	50.0%					(2.4)
TASA INTERNA DE RETORNO						19.22%
(TIR)						

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

Se observa que sin la asociatividad la fábrica de ladrillos artesanales tienen una TIR DE 19.22% y un VAN a una tasa del 16% positivo de \$500.

Ahora se va hacer un estudio de la fábrica de ladrillos artesanales del Sr. Ricardo Reino con la asociatividad para considerar si es rentable o no y si tiene una mayor productividad.

Se estudiara con el precio de venta de 0.12 por ladrillo ya que la asociación fijara el precio de venta sin que existan descuentos por parte de los productores.

CUADRO N° 24.- VENTAS POR AÑO

EMPRESA: LADRILLOS SR . RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD					
VENTAS POR AÑO					

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
VOLUMEN DE VENTAS		240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
PRECIO USD		0.12	0.12	0.12	0.12	0.12
VENTAS (MILES USD)		28.800	28.800	28.800	28.800	28.800

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 25.- INVERSIONES DE ACTIVO FIJO

EMPRESA: LADRILLOS SR . RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD								
INVERSIONES ACTIVO FIJO								
(MILES DE USD)								
Concepto de la Inversión	Total Inversión	Produc	Adm.	Ventas	% Dep.	DEP. ANUAL		
						Gastos Prod	Gastos Adm	Gastos Vtas
TERRENO E INSTAL.		100.0%	0.0%	0.0%				
Construcción del Horno	2.00	2.00	0.00	0.00	5%	0.10	0.00	0.00
Gstos de Instalación	0.15	0.15	0.00	0.00	5%	0.01	0.00	0.00
SUMA	2.15	2.15	0.00	0.00		0.11	0.00	0.00
MAQUINARIA Y EQUIPO		100.00%	0.00%	0.00%				
Mezcladora de Barro	0.70	0.70	0.00	0.00	10%	0.07	0.00	0.00
Carretillas	0.04	0.04	0.00	0.00	10%	0.00	0.00	0.00
Herramientas Varias	0.10	0.10	0.00	0.00	10%	0.01	0.00	0.00
SUMA	0.84	0.84	0.00	0.00		0.08	0.00	0.00
EQUIPO DE OFICINA		0.00%	80.00%	20.00%				
ESCRITORIOS	0.50	0.00	0.40	0.10	10%	0.00	0.04	0.01
SILLAS	0.50	0.00	0.40	0.10	10%	0.00	0.04	0.01
SUMA	1.00	0.00	0.80	0.20		0.00	0.08	0.02
TOTAL TOTAL	3.99	2.99	0.80	0.20		0.19	0.08	0.02

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 26.- COSTO Y FINANCIAMIENTO

	MILES U.S.D.	%
ACTIVOS FIJOS	3.99	85%
CAPITAL DE TRABAJO	0.70	15%
COSTO TOTAL	4.69	100%
CAPITAL PROPIO	0.50	11%
DEUDA LARGO PLAZO	4.19	89%
FINANCIAMIENTO TOTAL	4.69	100%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 27.- SUELDOS

EMPRESA: LADRILLOS SR . RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD					
SUELDOS (EN USD)					
Puestos	Número	Sueldo Promedio	Total Sueldos	Sueldos Adm.	Sueldos Ventas
Gerente	1	460.00	460.00	460.00	
SUMAS	1	460.00	460.00	460.00	0.00

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N°28.- COSTO DIRECTO PROMEDIO

EMPRESA: LADRILLOS SR . RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD													
COSTO DIRECTO PROMEDIO													
				(EN USD)		(EN USD)							
No. Turnos	Produc Mensual	Mano de Obra		Total M.O	Arena		Aserrín		Leña		Total Materia Prima	Costo Directo Total	Costo Unitario (\$)
		Calificas			M3	V/U	M3	V/U	TAREA	V/U			
		CANT	500		8	26	15	270	1	13			
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
1	20,000	1	500	500	7.14	186	0.5	135	10	130	451	951	0.05
12	240000												
PromMensual %		1	500 52.59%	500 52.59%	7	186 19.53%	1	135 14.20%	10	130 13.67%	451 47.41%	816 100.00%	0.048
CosUniProm			0.025	0.025		0.009		0.007		0.007	0.016	0.048	

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

En el cuadro anterior existe una rebaja en la compra de materia prima ya que como asociación se negocia la compra en la arena existe una rebaja de \$4.00 por cada 8 cm³; en el aserrín hay una rebaja de \$10 por cada 15 m³; en la tarea de leña hay una rebaja de \$2.00.

CUADRO N° 29.- RESUMEN DEL COSTO MENSUAL

RESUMEN DE COSTOS MENSUAL		
	U.S.D.	%
M.O.D.	500	52.59%
MATERIA PRIMA	451	47.41%
Arena	186	19.53%
Aserrín	135	14.2%
Leña	130	13.67%
TOTAL COSTOS	951	100.00%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 30.- RESUMEN DEL COSTO MENSUAL

EMPRESA: LADRILLOS SR . RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD				
ANALISIS DE GASTOS MENSUALES (DOLARES)				
CONCEPTOS		GTOS. PROD.	GASTOS	GASTOS
	F o V	1 TURNO	ADMN.	VENTA
Energía Eléctrica	F	12.00		-
Sueldos	F	-	460.00	-
Otros	F	100.00		-
TOTAL FIJOS		112.00	460.00	0.00
TOTAL FIJOS ANUALES EN MILES USD		1.34	5.52	0.00
Energía Eléctrica	V	18.00	50.00	
Cargadores	V	180.00		
Aporte Cuota de Asociación	V	0.00	100.00	
Mantenimiento	V	30.00		
Agua	V	15.00		
TOTAL VARIABLES		243.00	150.00	0.00
TOTAL VARIABLES ANUALES EN MILES		2.92	1.80	0.00
TOTAL		355.00	750.00	0.00
TOTAL ANUALES EN MILES USD		4.26	7.32	0.00

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 31.- ESTADOS DE RESULTADOS

EMPRESA: LADRILLOS SR . RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD						
ESTADO DE RESULTADOS						
MILES DE DOLARES						
Conceptos\Años	0	1	2	3	4	5
Ventas en Unidades	0.0	240,000.0	240,000.0	240,000.0	240,000.0	240,000.0
Precio (Miles \$)	0.0	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001
Ventas Netas	0.0	28.8	28.8	28.8	28.8	28.8
Costo Directo	0.0	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8
Gastos de Producción	0.0	4.26	4.26	4.26	4.26	4.26
Depreciación	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Costo de Ventas	0.0	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9
Utilidad Bruta	0.0	12.9	12.9	12.9	12.9	12.9
Gtos Administración	0.0	7.3	7.3	7.3	7.3	7.3
Gastos Venta	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Depreciaciones	0.0	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Gastos de Operación	0.0	7.4	7.4	7.4	7.4	7.4
Utilidad de Operación	0.0	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5
Gastos Financieros	0.0	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1
Utilidad Antes de Imp y Par	0.0	4.9	5.0	5.2	5.3	5.4
Partic. Trabajadores	0.0	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8
Utilidad Antes de Imp. Renta	0.0	4.1	4.2	4.3	4.5	4.6
Imp. R enta Ejercicio	0.0	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0
UTILIDAD NETA	0.0	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 32.- AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

EMPRESA: LADRILLOS SR. RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD	
AMORTIZACION DEL CREDITO	
MILES DE DOLARES	

CONCEPTOS/AÑOS	0	1	2	3	4	5
CREDITO AL INICIO	4.2	4.2	3.3	2.5	1.7	0.8
PAGO CAPITAL	0.0	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
CREDITO AL FINAL	4.2	3.3	2.5	1.7	0.8	0.0
CREDITO PROMEDIO	4.2	3.8	2.9	2.1	1.3	0.4
PAGO INTERESES	0.0	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1
PAGO COMISION	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
GASTOS FINANCIEROS	0.0	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 33.- BALANCES GENERALES

EMPRESA: LADRILLOS SR. RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD						
BALANCES GENERALES						
MILES DE DOLARES						
CONCEPTOS/AÑOS	0	1	2	3	4	5
ACTIVO CIRCULANTE						
CAJA Y BANCOS	0.7	3.7	6.1	8.7	11.3	14.1
CLIENTES	0.0	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
INVENT. MAT. PRIMAS	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
INV. PROD. TERM.	0.0	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
TOTAL A. CIRCULANTE	0.7	5.2	7.7	10.2	12.9	15.6
ACTIVO FIJO:						
TERRENO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CONSTRUCCIONES	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
MAQUINARIA Y EQUIPO	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
GASTOS DE INSTALACIÓN	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
EQUIPO DE TRANSPORTE	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EQUIPO DE OFICINA	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
SUBTOTAL	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
DEPREC. ACUM.	0.0	(0.3)	(0.6)	(0.9)	(1.2)	(1.5)
TOTAL ACTIVO FIJO	4.0	3.7	3.4	3.1	2.8	2.5
TOTAL ACTIVO	4.7	8.9	11.1	13.3	15.7	18.1
PASIVO CORTO PLAZO						
CREDITOS BANCARIOS	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.0
PTU POR PAGAR	0.0	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8
ACREEDORES						
PROVEEDORES	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
IMPUESTO S/LA RENTA	0.0	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0
TOTAL PASIVO CP.	0.8	2.7	2.7	2.8	2.8	2.0
CREDITOS LARGO PLAZO	3.3	2.5	1.7	0.8	0.0	0.0
TOTAL PASIVO	4.2	5.2	4.4	3.6	2.8	2.03
CAPITAL CONTABLE						
CAPITAL SOCIAL	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
RESERVA LEGAL	0.0	0.0	0.3	0.6	1.0	1.3
UTILIDAD ACUMULADA	0.0	0.0	2.6	5.2	7.9	10.7
UTIL. DEL EJERCICIO	0.0	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6
TOTAL CAPITAL	0.5	3.7	6.7	9.7	12.9	16.1
PASIVO + CAPITAL	4.7	8.9	11.1	13.3	15.7	18.1
DIFERENCIA ACT-PAS-CAP	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
% DE RESERVA:	10.00%					
ACUMULACIÓN DE UTILIDADES	0.0	3.2	6.5	9.9	13.3	16.9
ACUML. DE DIVID.	0.0	0.0	0.3	0.6	1.0	1.3

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

CUADRO N° 34.- VALOR PRESENTE NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO

EMPRESA: LADRILLOS SR. RICARDO REINO CON ASOCIATIVIDAD
VALOR PRESENTE NETO (VPN) Y TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)
MILES DE DOLARES

CONCEPTOS/AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad Neta	0.0	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6
+Depreciaciones	0.0	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
+Gastos Financieros	0.0	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1
-Increm. Del Activo Fijo	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
-Increm. Variac Capital Trabajo	0.5	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Subtotal	(4.5)	2.8	4.1	4.0	4.0	3.9
Recuperac. Acti Fijo						1.5
Recuperaci. Capital de Trabajo						1.8
FLUJO NETO	(4.5)	2.8	4.1	4.0	4.0	7.3
VALOR PRESENTE NETO						VPN
1) Con tasa del	5.0%					14.3
2) Con tasa del	16.0%					9.2
3) Con tasa del	15.0%					9.6
4) Con tasa del	20.0%					7.9
5) Con tasa del	30.0%					5.3
6) Con tasa del	40.0%					3.4
7) Con tasa del	50.0%					2.1
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)						77.24%

Elaborado por: José Erazo

Fuente: Investigación de Campo

Se observa que con la asociatividad la fábrica de ladrillos artesanales tienen una TIR DE 77.24% y un VAN a una tasa del 16% positivo de \$9200.

Niebel y Freivalds. *Ingeniería Industrial. Métodos, Estándares y Diseño del Trabajo 11a Ed.*

“Productividad.- El objetivo de cualquier industria, es elaborar un producto de calidad, oportunamente y al menor costo posible, con

inversión mínima de capital y con un máximo de satisfacción de sus empleados.”

(CEEI, 2008. Manual 12 *Organización de la Producción*).

“Productividad es la relación entre lo producido y los medios empleados.”

Nivel de Productividad.- La productividad es la relación de los bienes producidos con los recursos utilizados.

$$\textbf{Productividad} = \frac{\textit{Unidades producidas anualmente}}{\textit{Costo de producción}}$$

Productividad de la fabricación de ladrillos sin Asociatividad

Tomando en cuenta una producción de 240000 ladrillos al año y el costo de \$ 14511,43 aplicamos la fórmula de la productividad:

$$\textbf{Productividad} = \frac{240000}{14511.43}$$

$$\textbf{Productividad} = 16.54$$

Productividad de la fabricación de ladrillos con Asociatividad

Tomando en cuenta una producción de 240000 ladrillos al año y el costo con la asociatividad donde se disminuye los costos a través de la mejora de los procesos de producción \$ 14048.57 aplicamos la fórmula de la productividad:

$$\textbf{Productividad con asociatividad} = \frac{240000}{14048.57}$$

$$\textbf{Productividad con asociatividad} = 17.08$$

Diferencia de Productividad= Productividad con Asociatividad – Productividad sin Asociatividad.

$$\textbf{Diferencia de Productividad} = 17.08 - 16.54$$

$$\textbf{Diferencia de Productividad} = 0.54$$

La productividad con la asociatividad se observa que se ha incrementado en 0.54 en los productores artesanales de ladrillos en el Cantón Chambo provincia de Chimborazo.

PROPUESTA

Modelo de Asociatividad para mejorar la productividad en los fabricantes de ladrillo

OBJETIVOS

Objetivo General

Elaborar el proyecto de modelo de Asociatividad para el mejoramiento de la productividad de la fabricación de ladrillo en el Cantón Chambo provincia de Chimborazo.

Objetivos Específicos

- Estructurar el Nivel Organizacional de la Asociatividad de los productores de ladrillo del Cantón Chambo.
- Alinear las políticas de la Asociatividad a la constitución de la República del Ecuador (2008).
- Elaborar la Matriz para la Implementación de la Asociatividad de productores de ladrillo del Cantón Chambo.

Justificación

La asociatividad de los productores de ladrillos del Cantón Chambo se presenta como una propuesta que refleja el interés que tienen los productores por este tipo de asociación comprende hacer un análisis de las problemáticas de los fabricantes

de ladrillos del Cantón Chambo mantienen, por qué no están acostumbrados al cumplimiento de las obligaciones que deberán hacer con la asociatividad y están en desacuerdo con las aportaciones que deberían hacer a la asociatividad y ser resistentes al cambio.

Los fabricantes de ladrillo tienen una competencia, para conseguir la materia prima unos gastan más recursos financieros a través de terceros a intereses altos, otros porque para la inversión de la fabricación hacen preventas anticipadas haciendo grandes descuentos al intermediario dando inclusive al costo de producción además de las tareas de leña que es difícil de conseguir, hacen una competencia desleal, provocando un problema social en la comunidad surge los robos de materia primas, lo que influye en el aumento en los costos de producción estas diferencias entre fabricantes de ladrillo no conlleva al buen vivir que promulga la Constitución de la República del Ecuador.

En el Cantón Chambo por muchos años atrás ha beneficiado al 45% del PEA tomando en consideración que la composición química de la tierra que es la materia prima principal es muy apropiada para la fabricación de ladrillos, en cuanto a la resistencia del ladrillo, éste es de alta calidad y muy demandado por el sector de la construcción de las ciudades como Riobamba, Ambato.

Análisis de Asociatividad

La propuesta de asociatividad de la fábrica de ladrillos artesanales del Cantón Chambo se acomoda en base a las medidas estratégicas para que los productores de ladrillo se asocien dónde van a tener acceso a créditos, a un mejor precio de compra de la materia prima, a la defensa del gremio, se fijarán un mismo precio de venta del ladrillo se establezca en un valor fijo para no beneficiar a los distribuidores de ladrillos, los demás insumos se pueda conseguir a un mejor precio ya que se va adquirir en asociación en grandes cantidades y así disminuir los costos de producción, donde la participación de los asociados a través de la economía popular y solidaria tendrán beneficios tributarios para importar

maquinaria moderna, la creación de hornos de ladrillo modernizados a través de créditos a intereses y plazos razonables y así promover una competencia justa entre los asociados cumpliendo deberes y obligaciones.

La propuesta de asociatividad de fabricantes de ladrillo artesanales del Cantón Chambo se ha hecho en base a la productividad de los costos de producción , al estudio financiero , el cálculo del VAN del TIR, donde se fija el precio de venta en 0.12 centavos para que todos los asociados, además de una capacitación continua para los integrantes de la asociatividad.

La defensa de clase ante la imposibilidad de enfrentar los problemas en forma individual y resolver en forma conjunta a través del directorio de la asociación haciendo peso en las negociaciones de los organismos y en la compra de materia prima y así cumplir con los objetivos propuestos para el bienestar y crecimiento económico de todos los asociados por lo que se constituirá en una “Asociación de fabricantes de ladrillo artesanales del Cantón Chambo” donde se creará su propia normativa para su funcionamiento donde tendrá deberes y obligaciones a los asociados la estructura organizacional el funcionamiento económico un manual de procedimientos y funciones cumpliendo con lo dispuesto en la Ley de Economía Popular y Solidaria sobre la creación de las asociaciones y así beneficiarse de lo que dispone la Ley, buscar apoyo de los organismos pertinentes, de las universidades y escuelas politécnicas a través de la vinculación y así obtener capacitaciones técnicas continuas para el mejoramiento de los procesos de producción de ladrillos.

Políticas de la Asociatividad a la constitución de la República del Ecuador (2008)

En La Constitución de la República del Ecuador (2008) dispone que

“**Art. 283.-** El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene

por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.”(pag.68)

Nos habla que hay que poner al ser humano como fin para promover el buen vivir.

En La Constitución de la República del Ecuador (2008) dispone que:

“El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.”(p.68).

La Constitución de la República del Ecuador menciona en su art. 276 que el régimen de desarrollo tendrá los objetivos como mejorar la calidad de vida, construir un sistema económico solidario sostenible en base a la distribución equitativa.

El Buen vivir ciudadano es un modo de vida en convivencia en armonía, donde la constitución establece que las políticas públicas deberán ser definidas participativamente.

Las organizaciones entre los productores de ladrillos a través de la asociatividad puede intervenir realizando alianzas estratégicas y manejar los beneficios que le otorga la ley de economía popular y solidaria.

Nivel Organizacional de la Asociatividad de productores de ladrillo del Cantón Chambo

Misión y Visión de la Asociación de productores de ladrillo.

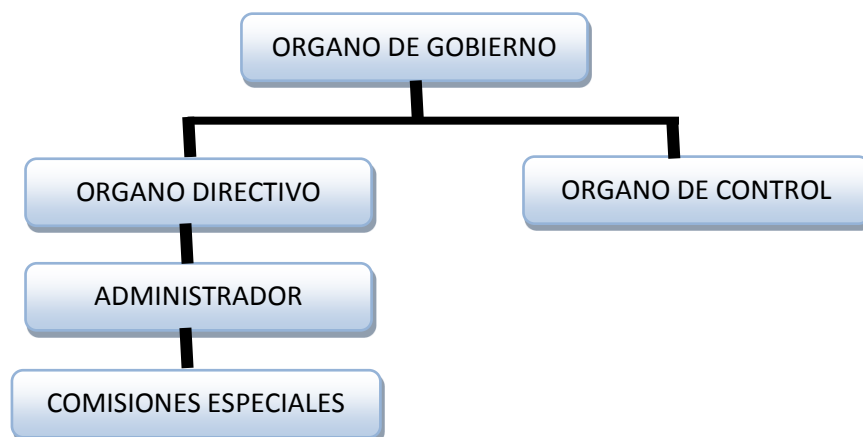
Misión

Fabricar y comercializar ladrillos de calidad en el mercado local, provincial y nacional para satisfacer la demanda de nuestros clientes; apoyando a la mejora del sector de la construcción.

Visión

Ser líderes para lograr una posición en el mercado para el sector de la construcción garantizando la calidad y variedad y a precios competitivos.

ORGANIGRAMA ASOCIATIVIDAD



ESTRUCTURA DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE LADRILLO DEL CANTÓN CHAMBO

Órgano de Gobierno.- Estará formado por todos los asociados, se reunirán ordinariamente al menos una vez al año, y se reunirán extraordinariamente cuantas veces sea necesario, son la máxima autoridad sus decisiones serán obligatorias. Para los demás órganos que forman la asociación.

Órgano Directivo.- Estará formado por mínimo de tres y máximo de 5 asociados elegidos por el órgano de gobierno, se reunirán ordinariamente al menos una vez cada trimestre, y se reunirán extraordinariamente cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el administrador indicando el orden del día.

Órgano de Control.- Estará formado por máximo de tres asociados elegidos por el órgano de gobierno, se reunirán ordinariamente al menos una vez cada trimestre, y se reunirán extraordinariamente cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el administrador indicando el orden del día, el control interno de la Asociación estará a cargo del órgano de Control.

Administrador.- Es el representante legal de la asociación elegido por el órgano de gobierno, es el encargado de cumplir y hacer cumplir a los asociados lo dispuesto por los diferentes órganos, presentará un informe administrativo y estados financieros cada semestre para ser aprobados por los diferentes órganos, está en la obligación de suministrar información que esté a su cargo a los asociados cuando requieran.

Comisiones Especiales.- El Consejo Directivo, podrá conformar las comisiones que estime necesarias para el buen funcionamiento de la Asociación.

Ingreso y Registro de Asociados.- En un plazo de 30 días el Órgano Directivo aceptará o rechazará las solicitudes de ingreso de nuevos asociados.

Pérdida de Calidad de Asociados.- En caso de falta de aceptación por parte del Órgano Directivo de la solicitud de retiro voluntario surtirá efecto trascurrido los 30 días de su presentación.

La exclusión será resuelta por el Órgano de Gobierno, en caso de graves infracciones a la ley, disposiciones legales.

.

Matriz para la implementación de la Asociatividad de productores de ladrillo del Cantón Chambo.

Propósito	Estrategias	Acciones
Potenciar las competencias de los fabricantes de ladrillos	Realizar los Estatutos de la Asociación	Pedir asesoramiento a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria para la creación de los Estatutos de la asociación
	Capacitación a los futuros asociados productores de ladrillo	Capacitar sobre los estatutos de la asociación; Ley de Economía Popular y Solidaria Establecer calendario para la capacitación
	Establecer convenios con organismos del estado	Mantener reuniones con las autoridades Sacar el carnet de artesano calificado para los trámites y facturación
	Fijar un precio de venta del ladrillo	Concientizar sobre los beneficios de fijar un precio de venta del ladrillo
	Acceso a créditos	Conceder créditos a tasas y tiempos razonables
Agregar valor en los procesos productivos	Materia Prima	Comprar Materia Prima en grandes cantidades en la comunidad de Guayllabamba, y así abaratar los costos de producción
	Tecnología	Importar maquinaria con beneficios tributarias y así mejorar la producción de ladrillos
	Control Financiero	Llevar una buena Contabilidad de la fábrica que le permita conocer si está ganando o no en cada ciclo productivo o quema en el horno

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Los productores de ladrillos artesanales, en su producción individual, gastaban alrededor de \$ 0.0604 por concepto de los factores de producción; del cual se percibía una ganancia de \$ 0.03953. Con la asociatividad el costo de producción unitario del ladrillo en los próximos cinco años es de \$0.0585, el precio de venta unitario del ladrillo se mantendrá en \$0.12 centavos resultando un ingreso unitario de \$0.0614, en el costo está considerado \$0.005 por ladrillo vendido para el funcionamiento de la asociación, por esta razón se considera que el proyecto de factibilidad es rentable para los productores porque mejora su ganancia.

Con la implementación de la propuesta se incrementa la productividad de los productores de ladrillos, puesto que mejora los niveles de productividad de 16.54 a 17.08.

Generará beneficios adicionales con la asociación de \$ 13400 en los próximos 5 años.

Recomendaciones

Se recomienda implementar la propuesta realizada en el presente trabajo para que los productores de ladrillo artesanales obtengan los beneficios señalados.

Se recomienda establecer un precio de venta unitario de ladrillo uniforme para todos los productores de ladrillo del Cantón Chambo de manera para que no exista variación de precios y la competencia sea factible entre los asociados.

Se recomienda a la asociatividad que como política contribuya a la disminución del impacto del medio ambiente en la quema de ladrillos en el horno buscando otras alternativas.

BIBLIOGRAFIA

Niebel, B. y Freivalds, A. (2004).Ingeniería Industrial. Métodos, Estándares y Diseño del Trabajo. (11ma. Ed.). México: Alfaomega.

CEEI, (2008).Manual 12 Manual de Organización de la Producción. UTI Ambato, Ecuador.

Peter Navarro. (2009). Lo que deben saber los mejores MBA.(1 ra Ed.) España: Gráficas Ulzama.

Plan de desarrollo de ordenamiento territorial del Cantón Chambo (2016), Chambo, Ecuador.

Ley de Economía Popular y Solidaria (2011) Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, Ecuador.

Reglamento a la Ley de Economía Popular y Solidaria (2012) Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, Ecuador

Constitución de la República del Ecuador (2008) Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, Ecuador.

ANEXOS

ANEXO 1: Formato de Encuesta



UNIVERSIDAD INDOAMERICA ENCUESTA PRODUCTORES DE LADRILLO CANTÓN CHAMBO

1. ¿La tierra negra que utiliza para obtener la materia prima es?
Propia ()
Comprada ()
Concesionada ()

2. ¿Cuántos empleados trabajan con usted?
De 0 a 2 ()
De 3 a 5 ()
De 6 a 8 ()

3. ¿Usted desde qué tiempo se dedica a la producción de ladrillo?
De 0 a 3 años ()
De 4 a 7 años ()
De 8 a 11 años ()
De 12 a 15 años ()

4. ¿Cuántos ladrillos fabrica al mes?
De 4000 - 6999 ()
De 7000 - 9999 ()
De 10000 - 12999 ()
De 13000 - 15999 ()
De 16000 - 18999 ()
De 19000 - 21999 ()

5. ¿Cuál es el precio unitario que vende el ladrillo?
- \$ 0,100 ()
- \$ 0,110 ()
- \$ 0,120 ()
6. ¿Cuál es la forma de venta del ladrillo?
- Por Unidad ()
- Por Ciento ()
- Por Millar ()
7. ¿Por lo general a cuál vende su producción de ladrillos?
- Al Consumidor ()
- Al Intermediario ()
- Otros ()
8. ¿Usted es sujeto de crédito de alguna institución?
- Bancaria ()
- Cooperativa ()
- Otro ()
9. ¿Para la venta de ladrillos que dificultades regularmente se presenta?
- En lo económico ()
- En el transporte ()
- En los insumos ()
10. ¿Conoce usted que asociándose puede tener mejores beneficios económicos?
- SI ()
- NO ()
11. ¿Cuándo esta lista toda la producción de ladrillos que hace con la misma?

Almacena ()

Comercializa ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN